

---

# 決 算 説 明 会

---

2010年12月期

アマタホールディングス株式会社

(証券コード:2195)

**AMITA**

アマタグループ事業概要

P . 3

2010年12月期連結決算概要

P . 13

グループ中期計画

P . 23

# 激動する時代と市場

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
社 会		サブプライムローン問題 ゴア氏と国連IPCCがノーベル平和賞 原油価格が史上最高値更新 ソーシャルメディア拡大	2008～2012京都議定書約束期間 米国発金融危機(リーマンショック) 日経平均株価一時7,000円割る 北京オリンピック	新型インフルエンザ オバマ大統領ノーベル平和賞 ゼネラル・モーターズ(GM)破綻		異常気象、地球規模の記録的寒波と大雪、 記録的な熱波と洪水被害 ギリシャ財政危機問題再燃 上海万博 中国、対日本レアアース事実上禁輸措置 生物多様性条約締約国会議(COP10) 日本政府、環太平洋経済連携協定(TPP) 協議開始表明
想定 の 市 場						
社 内	アマタ(株)、大証へラクレス上場	新規事業開始 人材派遣事業開始 森林ノ牧場開設	グループ会社拡大 e-廃棄物管理サービス開始 (株)木の里工房木薫の子会社化		持株会社化推進 アマタホールディングス(株)設立 (株)アマタ環境認証研究所設立 川崎循環資源製造所開設 北九州循環資源製造所開設	事業の分社化推進 (株)アマタ持続可能経済研究所設立 アマタエコプレーン(株)設立 (株)トビムシ設立 ファンド等社外連携強化

# アマタグループ事業紹介

---

## 社会的背景

- 1967 公害対策基本法
- 1970 廃棄物処理法
- 1978 第2次石油ショック
- 1983 プラザ合意
- 1991 バブル崩壊
- 1992 地球環境サミット
- 1997 アジア通貨危機
- 1997 地球温暖化防止京都会議(COP3)
- 1997 金融ビックバン
- 2000 循環型社会形成推進基本法
- 2001 世界同時多発テロ
- 2007 サブプライムローン問題
- 2008 米国発金融危機
- 2008~2012 京都議定書約束期間

## 環境市場の流れ

資源リサイクル市場

環境リスク管理市場

環境リスク対策市場  
CSR市場

クオリティ・オブ・ライフ  
(QOL)市場

## アミタグループの事業展開

資源物流管理  
銅・亜鉛・鉛の地金問屋  
鉄鋼ダスト物流管理業務

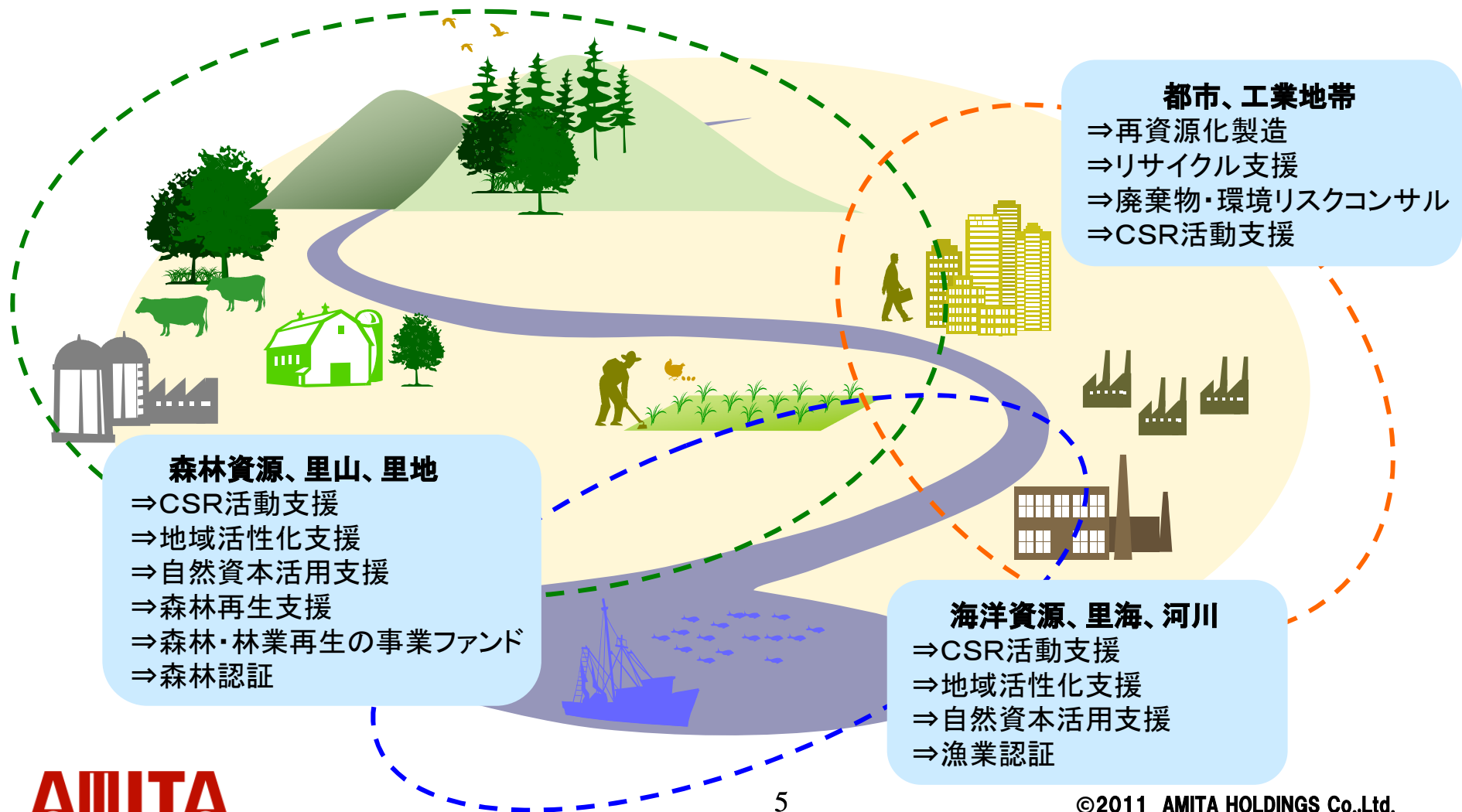
環境リスク管理  
環境管理リスク業務  
発生品の再資源化製造・販売

環境ソリューション  
再資源化提案  
環境リスクセミナー  
環境教育  
ゼロエミッションコンサルティング  
環境コンプライアンスコンサルティング  
CSRコンサルティング  
森林・漁業認証

自然産業創出  
地域再生  
森林酪農  
森林・林業トータルマネジメント

「もったいない」を仕事にする

アマタグループは、「部分最適ではなく、全体最適を提供する」という企業思想を  
基に、環境負荷低減への取り組みを社会全領域で展開しています



### 地上資源事業

#### 地下資源に代わる新たな資源を創る

- ▼廃棄物を安全・安定・安価に再資源化し、地上資源を創出
- ▼徹底した品質管理による安定的なリサイクル商品の提供
- ▼国内外300ヵ所以上の再資源化ネットワークを活かしたリサイクル支援
- ▼新商品・新技術の開発

### 環境ソリューション事業

#### 一次産業から三次産業まで、幅広い分野でソリューションを提供する

- ▼環境コンサルティング、環境調査・研究
- ▼IT支援、環境分野のマーケティング支援
- ▼自然資本活用支援
- ▼環境認証の審査、認証サービスの研究開発

### 自然産業創出事業

#### 地域が持つ自然の価値を高め、持続可能な地域づくりを支援する

- ▼森林・林業のトータルマネジメント

**安全・安定・安価なリサイクルと製品製造**  
**単体でリサイクルが困難な発生品の100%再資源化を実現**

**調合技術**

ユーザーが、塩素2,500ppm以下、亜鉛1,000ppm以下、  
2,000kcal/kg以上のセメント原料を毎月500t希望しているとした場合

単体ではリサイクルが難しい多種多様な発生品

塩素3,400ppm  
亜鉛1,200ppm  
10,000 kcal/kg

50t

発生品A

塩素2,800ppm  
亜鉛1,600ppm  
1,800 kcal/kg

100t

発生品B

塩素3,000ppm  
亜鉛400ppm  
1,600 kcal/kg

150t

発生品C

塩素500ppm  
亜鉛1,100ppm  
1,650kcal/kg

200t

発生品D

ユーザーの規格に合うように調整、混合。  
混ぜて危険はないか？ 扱いやすい性状か？ 安定供給は可能か？...

調整

混合

製品(セメント原料) 500t

塩素2,000ppm 亜鉛1,000ppm 2,500 kcal/kg



# 国内に展開する、5つの循環資源製造所 そのうち、3拠点は港湾近くに立地しています

姫路、川崎、北九州の製造所は、港湾近隣の立地を利用し、海運による物流を実施しています。  
海運によるモーダルシフトの効果は、業務用トラックによる運搬に比べ、

CO2排出量を**約75%削減**できます。(※)

また、5つの製造所は**太平洋ベルトライン**をカバーし、ここを資源循環域にしたいと考えます。



## ➤ 廃棄物・環境リスクマネジメントコンサルティング

廃棄物処理委託先管理の仕組み構築の支援、企業のコンプライアンスを支援する環境関連法令セミナーや教育ツールの提供など、企業が抱える廃棄物・環境リスクの課題解決を支援しています。



## ➤ 環境ビジネス新規参入コンサルティング



メーカー自らが使用済み製品をリサイクル・リユースするための新規事業を立ち上げるといった、新しい取組みを成功させるための市場調査からパートナーの選定、許認可の取得支援まで、事業を行うための多様な支援を行っています。

## ➤CSR活動支援サービス

環境や社会貢献に関する特徴ある自主的なCSR( Corporate Social Responsibility )活動が企業に求められる中、専門知識とフィールドを活用し、その企業に合った環境教育や、地域貢献活動を提案し、取組みを支援します。



## ➤地域活性化支援サービス



農林水産業の担い手不足や過疎化など、地域の持つ様々な課題を解決し、地域にある資源を活かした事業をプロデュースすることで、地域再生を支援します。

(例)「田舎で働き隊!」、甲賀市都市農村交流事業 ほか

## ➤ 自然資本活用支援サービス

これまで森林酪農経営や「たかしま生きもの田んぼ」プロジェクトなどを通じて培ってきた地域資源の循環型活用等に関するノウハウを活かし、地域に眠る未利用の自然資本の有効的な利用を提案、支援いたします。



## ➤ 認証事業

(FSC™: FM認証・COC認証, MSC: COC認証)



世界的な森林の減少や劣化、漁業資源の枯渇問題が深刻化する中、適切に管理されている森林や漁業資源などを認証というロゴマークで「見える化」することで、持続的な資源の利用と管理を支援いたします。1999年、日本初のFSC森林認証審査実施以来のノウハウを有し、無料セミナーにて詳細をご紹介します。

## ➤ 森林再生支援サービス

日本の国土の約7割を森林が占め、そのうち4割が人工林。人工林は、人が手入れをしないまま放置すると、荒廃してしまいます。放置された森林は、その本来の価値が失われています。そこで、森林の価値を高めることで、森林とその森林を有する地域の持続可能な再生を支援します。



## ➤ 森林・林業再生の事業ファンド



個人投資家から小口の資金を集め、森林再生に取り組む地域を多面的に支援する、日本で初めての森林・林業再生の事業ファンドを創設しました。投資家は地域を訪れたり、地域の魅力を味わいながら、長期間にわたり支援します。

# 2010年12月期連結決算概要

---

前年同期間比(※) 大幅減益

- ◆ 売上高 4,735百万円 : 前期差 +3百万円  
→ 地上資源事業においてスポット売上の減少はあるものの、開設以来順調な川崎循環資源製造所の寄与と有価物の増加などにより微増
- ◆ 営業損失 ▲350百万円 : 前期差▲355百万円  
→ 地上資源事業におけるスポット売上の減少と、環境ソリューション事業におけるコンサルティング関連の売上減少、新規事業における人員増加、製造原価の増加、販売管理費の増加などが影響し減益
- ◆ 経常損失 ▲310百万円 : 前期差▲329百万円  
→ 助成金受入などによる営業外収益はあるものの、営業損失の減少を賄えず減益
- ◆ 当期純損失 ▲553百万円 : 前期差▲202百万円  
→ 経常損失及び子会社保有資産の減損損失や賃貸借契約解約に伴う特別損失、繰延税金資産の取崩しなどにより大幅な減益

### ■ 取り組み

- 設備投資による再資源化能力の拡充、強化
- 1. 川崎製造所(4月)と北九州製造所(6月)の新規開設
- 2. 破碎設備導入による既存製造所の設備強化
- 3. 非対面型顧客フォロー体制の強化

### ■ 結果

- 売上高は横ばい。前期比100%
- 顧客数は順調に増加。前期比113%
- 1. 川崎製造所：開所来、集荷量は順調に推移
- 2. 北九州製造所：開所の遅れ。集荷量の大幅未達
- 3. 茨城製造所：設備強化効果で計画を上回る集荷量。前期比113%
- 4. 姫路製造所：スポット取引減少の影響で集荷量減少。前期比93%
- 5. リサイクル検討依頼数は伸長。合計2,572件。前期比+555件

リサイクル検討依頼数  
前年比+555件（27%増）

（単位：件）

リサイクル 検討依頼	10年1-6 月期	10年7-12 月期	10年12月 期計
	1,369	1,203	2,572



### ■ 取り組み

→ 新サービス提供の体制強化

1. ASP関連サービス、マーケティング支援サービスの推進・強化
2. MSC COC認証機関への認定によるサービスの円滑化
3. コンサルティング案件の減少を補う形での補助事業受注獲得

### ■ 結果

→ 売上高減少。前年比97%

→ 新規サービスの経費負担増

1. ASP関連受注が緩やかな伸びに止まる
2. FSC COC森林認証の伸びを受けて顧客数は前期比116%
3. 民間コンサルティング案件の減少。売上前期比87%

⇒ 農水省や林野庁の補助事業を継続的な実績と信頼で獲得

（例）先進林業機会導入・オペレーター養成促進緊急対策事業 ほか

### ■ 取り組み

→ 地域活性化総合支援体制づくりの推進

1. 「森林ノ牧場 那須」を中心とした森林酪農の商品化、営業強化
2. 京丹後製造所による食物系残渣と堆肥による還元手法の推進
3. (株)トビムシを中心とした森林・林業のトータルマネジメント

### ■ 結果

→ 売上高は増加。前期比117%

1. 「森林ノ牛乳」や関連商品の売上増加。前期比160%  
⇒経費の支出を上回れず収益化の見通しに遅れ。事業譲渡方針を決定
2. 京丹後製造所は設備修繕などにより集荷量減少。前期比88%
3. トビムシグループは森林の管理・施業から製品化・流通までのトータル・プロデュース機能を構築

## セグメント別 業績の概要

### セグメント別売上高 比較

(単位:百万円)

	2009年12月期 実績(連結)	2010年12月期 実績(連結)	前期差
売上高	4,732	4,735	+3
地上資源事業	4,051	4,057	+6
環境ソリューション事業	491	477	▲14
自然産業創出事業	238	280	+42
セグメント間調整	▲48	▲79	▲30

### セグメント別営業利益 比較

(単位:百万円)

	2009年12月期 実績(連結)	2010年12月期 実績(連結)	前期差
営業利益	5	▲350	▲355
地上資源事業	567	358	▲209
環境ソリューション事業	▲240	▲281	▲40
自然産業創出事業	▲324	▲427	▲102
セグメント間調整	3	0	▲3

前年同期間比較

(単位:百万円)

	2009年12月期 実績(連結)	2010年12月期 実績(連結)	増減
売上高	4,732	4,735	+3
営業利益	5	▲350	▲355
経常利益	18	▲310	▲329
当期純利益	▲350	▲553	▲202

主な増減要因(前年比)

売上高:(0.1%増)

地上資源事業においてスポット売上の減少はあるものの、開設以来順調な川崎製造所の寄与と有価物の増加などにより微増となりました。

営業利益:(一)

地上資源事業におけるスポット売上の減少と、環境ソリューション事業におけるコンサルティング関連の売上減少、新規事業における人員増加、製造原価の増加、販売管理費の増加などが影響し減少しました。

経常利益:(一)

助成金受入などによる営業外収益はあるものの、営業利益の減少を賄えず減少しました。

当期純利益:(一)

子会社保有資産の減損損失や賃貸借契約解約に伴う特別損失、繰延税金資産の取り崩しなどにより減少しました。

# 業績の概要 貸借対照表とキャッシュフロー

## 前期比較

(単位:百万円)

		2009年12月 期末残高 (連結)	2010年12月 期末残高 (連結)	増減
	流動資産	1,661	1,712	+51
	固定資産	2,034	2,412	+378
資産合計		3,695	4,125	+430
	流動負債	1,390	2,478	+1,088
	固定負債	1,408	1,322	▲85
	負債合計	2,798	3,800	+1,002
	資本金・ 資本剰余金	879	879	—
	利益剰余金	11	▲556	▲568
	自己株式	—	—	—
	少数株主持分	5	1	▲4
純資産		896	324	▲572
負債純資産合計		3,695	4,125	+430

## 当期実績

(単位:百万円)

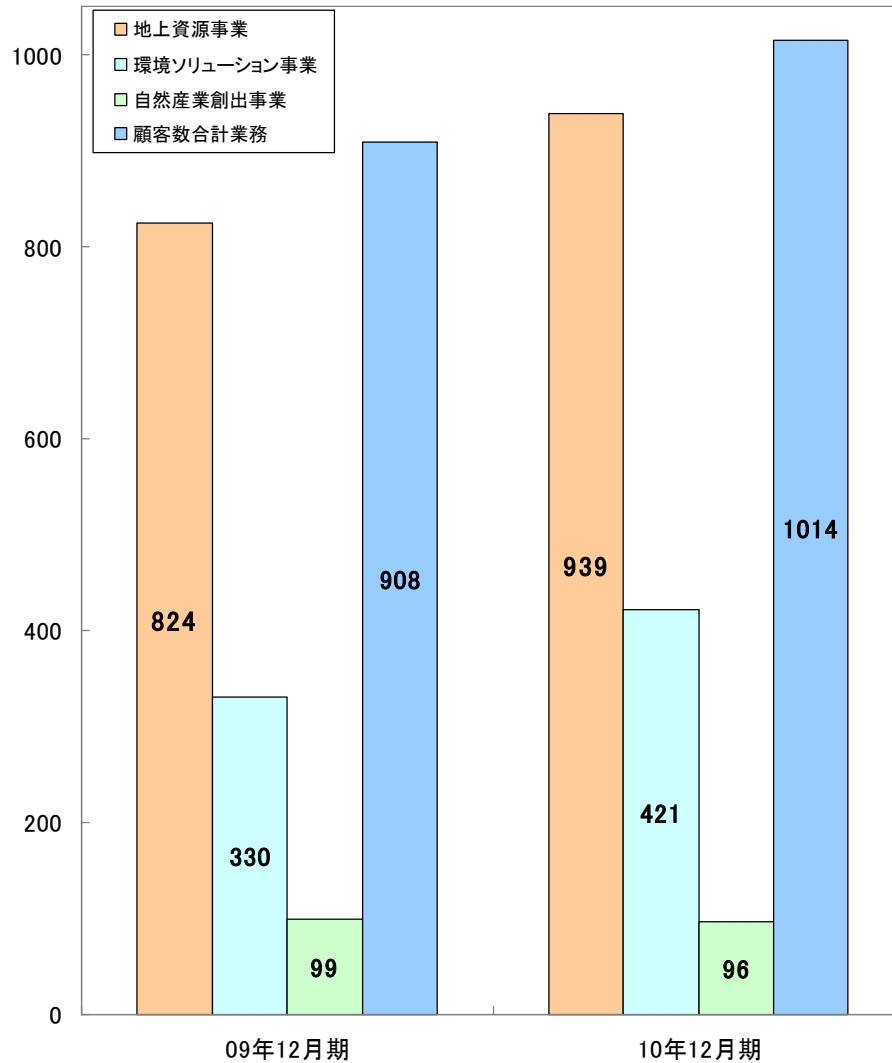
	2010年12月期 累計期間
営業活動による キャッシュ・フロー	329
投資活動による キャッシュ・フロー	▲804
財務活動による キャッシュ・フロー	503
現金及び現金同等物 の増減額	28
現金及び現金同等物 の末残高	739

※前年比はアミタ(株)連結との比較

# 顧客数の推移

## 顧客数推移

(単位:社)



## 顧客数

**106 社増加**

(単位:社)	09年12月期	10年12月期
地上資源事業	824	939
環境ソリューション事業	330	421
自然産業創出事業	99	96
顧客社数合計	908	1,014

## 業種別売上構成比

業種	09年12月期	10年12月期
製造業	68.0%	64.5%
商業	5.4%	6.3%
サービス業	7.8%	10.4%
その他	18.8%	18.8%

## ■媒体別掲載実績

- ⇒ 前期比105%
- ⇒ 持続可能社会を目指し、環境に特化した企業として認知拡大
- ⇒ (株)トビムシと地上資源事業が注目を集める  
(例)地上資源の一般紙掲載実績63件

## ■企業環境担当者向けファックス通信発行件数 およびメルマガ発行件数

⇒ ファックス 6,265件、メルマガ 9,034件

## ■顧客リスト数

⇒ 総数 40,000 サイト

【リスト数のうち上場会社環境部門のコンタクトリスト数】 ⇒ 13,400サイト

## 媒体別掲載実績

(単位:件)

	2010年	2009年	2008年
新聞	199	193	107
WEB	63	57	13
雑誌	65	45	36
書籍	3	1	1
テレビ	7	21	14
ラジオ	1	5	2
計	338	322	173



(※「日刊おしえて!アミタさん」HP)

## ■自社コールセンター機能による検討依頼獲得数

⇒ 2010年 2,600件(対前年比 138%)

## ■WEBページビュー実績

持続研HP ⇒ 前期比142%

日刊おしえて!あみたさん ⇒ 前期比136%



# グループ中期計画

---

2011年－2013年



**地上資源を中心とした強化施策を実行、あわせて  
コスト削減、経営改善を実行し、業績回復を達成します**

### 1. 商品開発・市場開発の推進

- 地上資源事業における付加価値のある資源代替商品の開発と新規市場開発の推進
- 環境ソリューション事業における独自商品・サービスの開発
- パートナーとのコラボレーションによる技術・商品開発と市場の拡大
- アジア圏での地上資源事業の市場性調査・展開

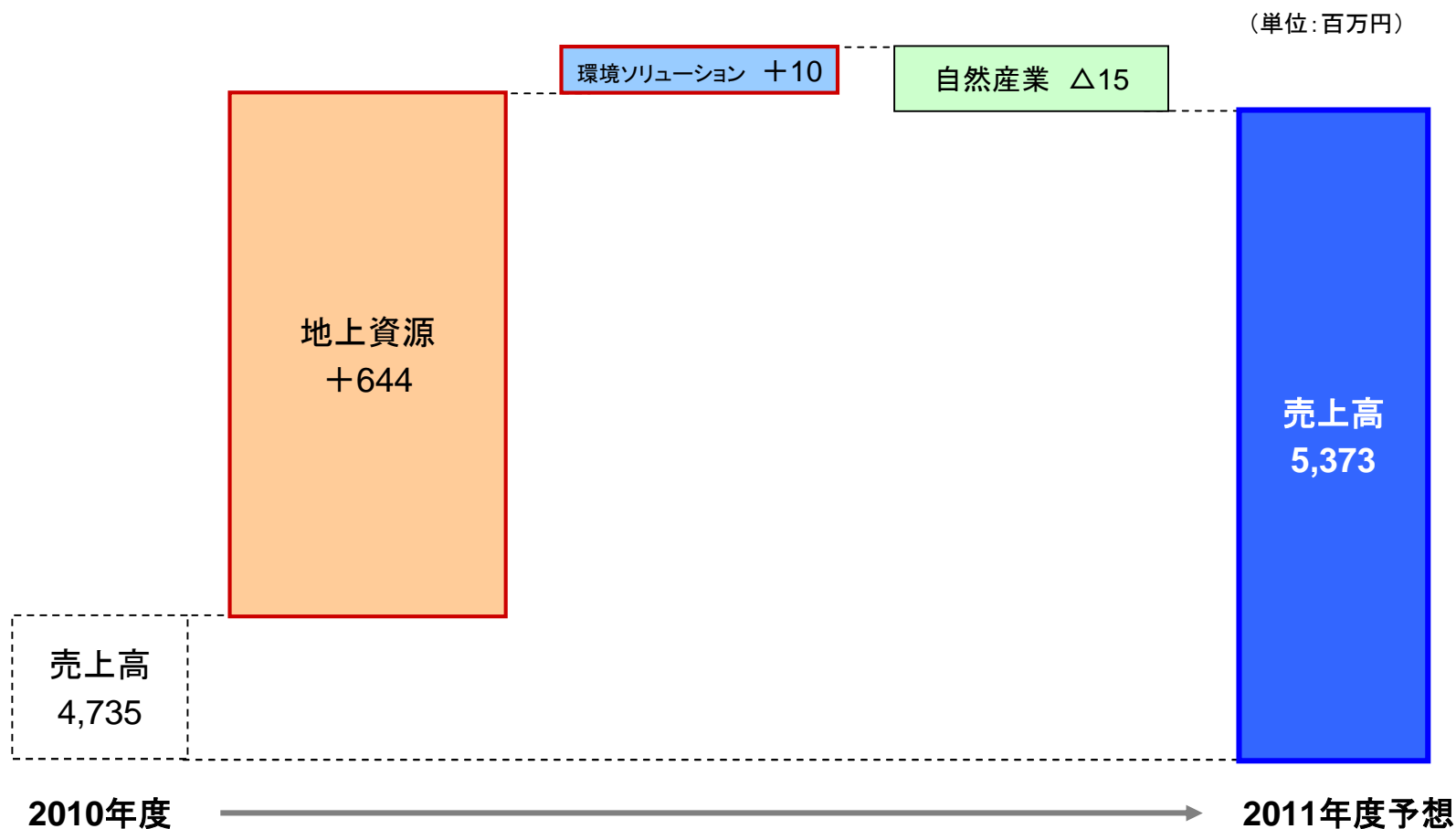
### 2. 地上資源製造能力強化と多機能化及び高付加価値化

- 製造所の新設検討、新設製造所及び既存製造所の能力増強
- 再資源化困難物及びブランド品向けの加工設備導入推進による多機能化と高付加価値化

### 3. 営業力の強化による顧客獲得

- 対面型営業の強化、顧客情報分析と提案手法の質の向上
- 非対面型(インターネット・電話等)による効果的、効率的な営業手法の深耕
- 全事業において相互にアミタグループ全体のサービス・商品の取扱を促進

売上高増加 要因



新製造所の通年寄与、改善設備導入による増収、吸収合併による  
地上資源強化により、地上資源売上高644百万円増収見込

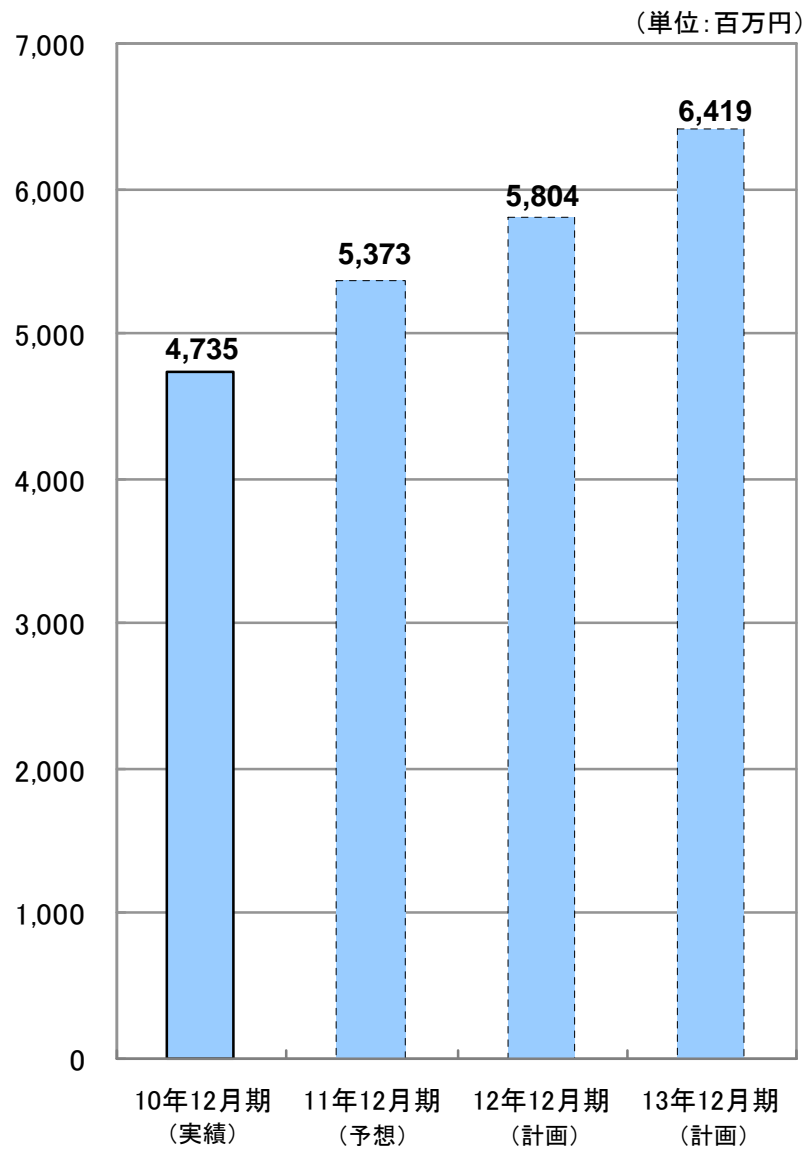
中期3カ年計画

(単位:百万円)

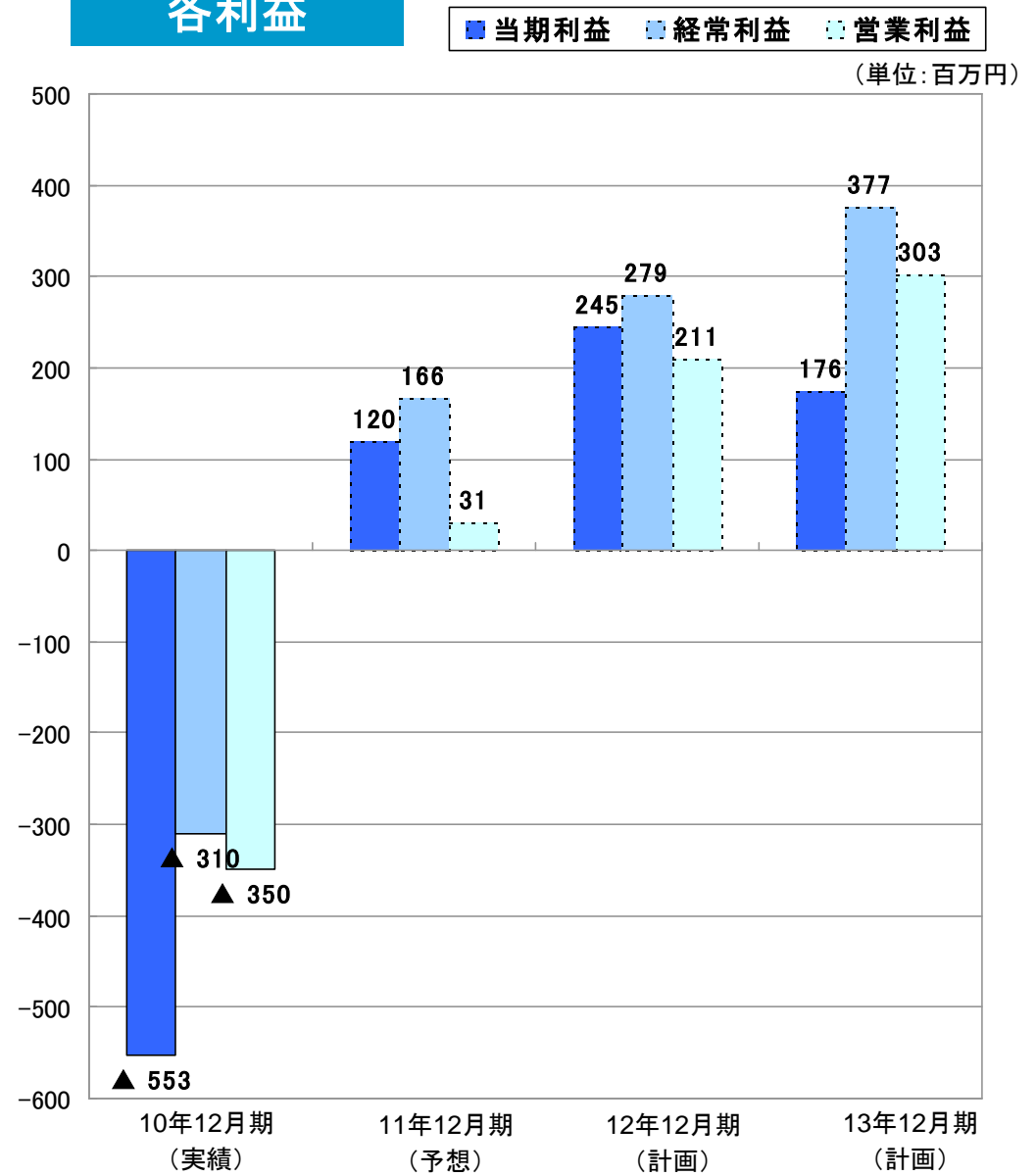
	10年12月期 実績	11年12月期 予想	12年12月期 計画	13年12月期 計画
売上高	4,735	5,373	5,804	6,419
営業利益	▲350	31	211	303
経常利益	▲310	166	279	377
当期純利益	▲553	120	245	176

# 中期計画推移 売上・各利益

## 売上高

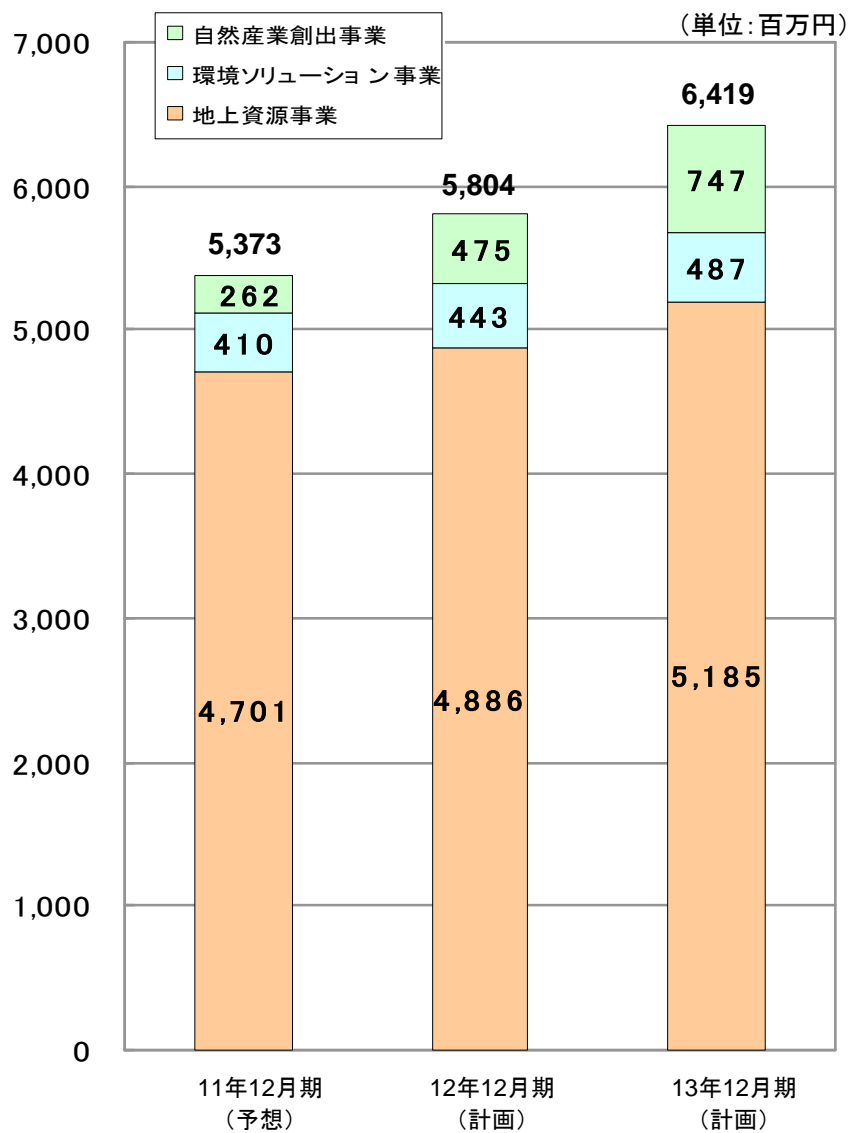


## 各利益

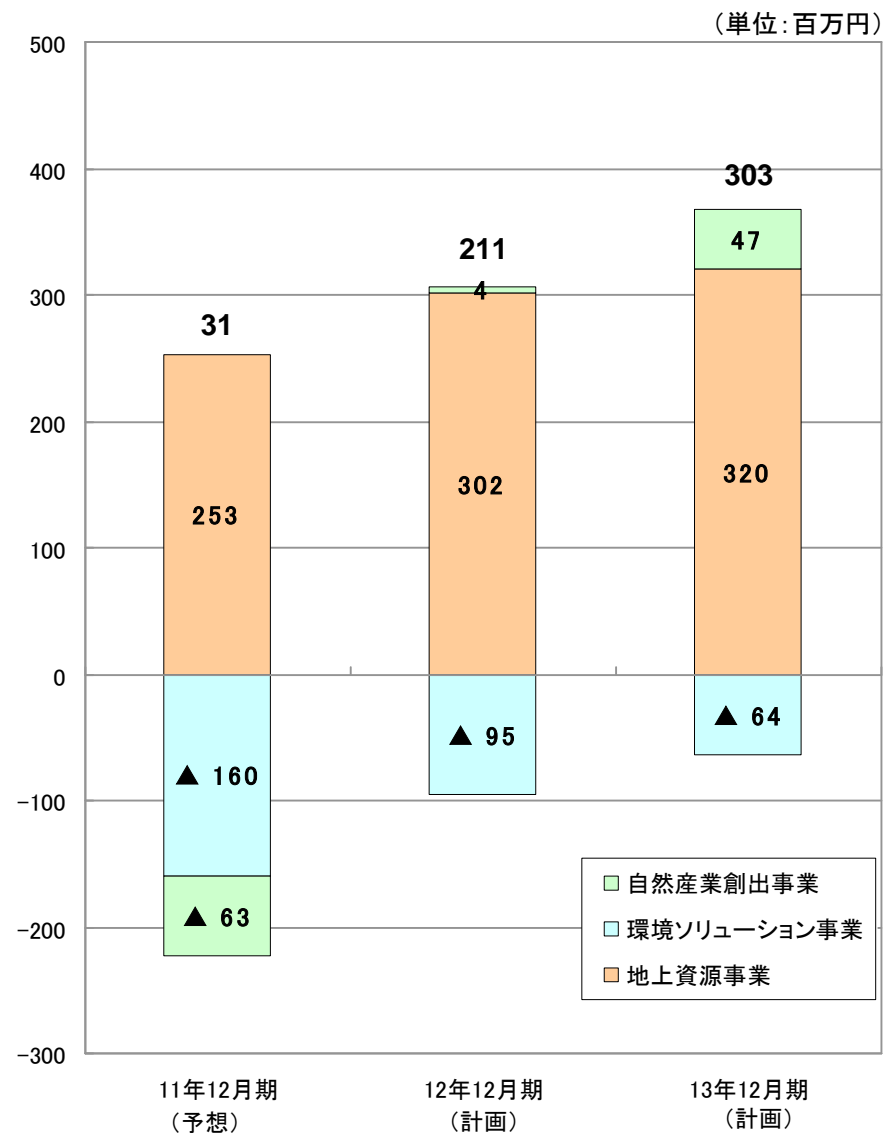


# 中期計画推移 連結セグメント別

## 売上高



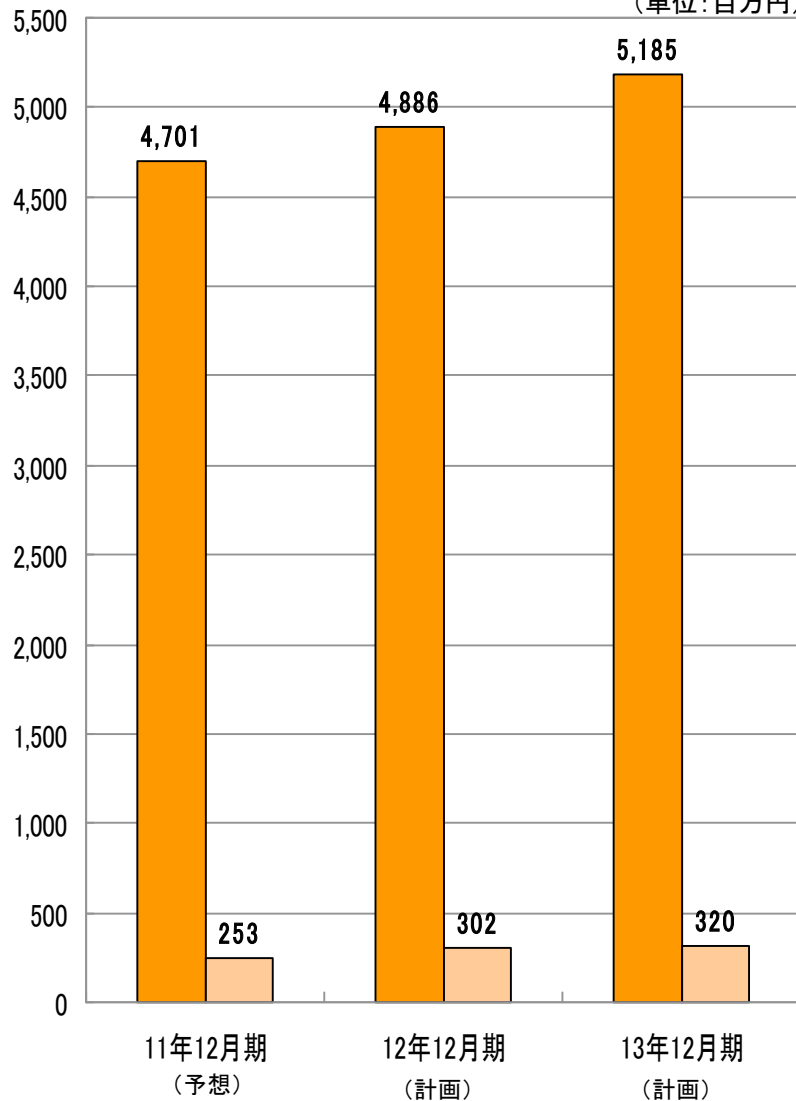
## 営業利益



地上資源事業

■ 売上  
□ 営業利益

(単位:百万円)



地上資源事業 中期計画

■ 11年12月期計画

- ・製造拠点のコスト競争力強化と通年寄与:川崎
- ・デマンドニーズの具現化と稼働率向上:北九州
- ・再資源化技術改善設備導入:姫路
- ・資源代替商品の開発商品導入
- ・機能破壊機能による処理困難物などの受入品目拡大
- ・アマタエコブレーン(株)合併による営業効率改善
- ・海外展開の検討
- ・営業拠点拡大による顧客ニーズへの対応強化

■ 12年12月期計画

- ・各製造所の設備強化
- ・海外製造拠点の具体化

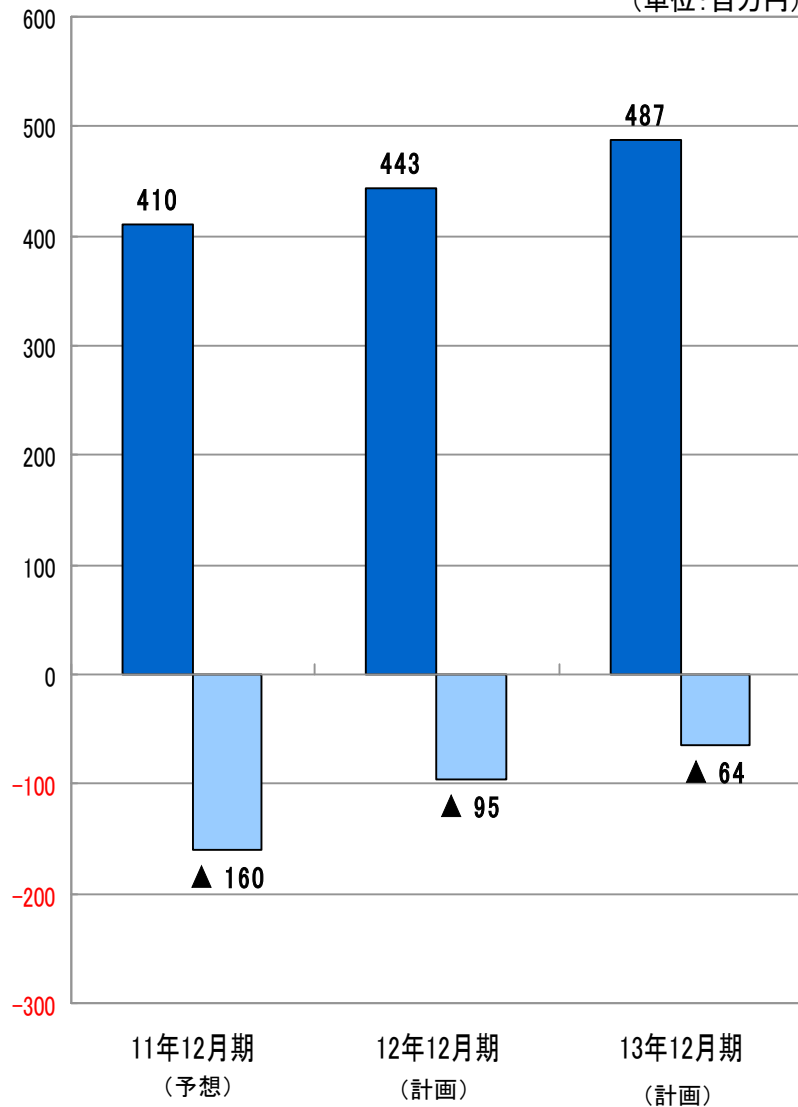
■ 13年12月期計画

- ・海外製造拠点展開
- ・営業所の他地域展開検討

## 環境ソリューション事業

■ 売上  
□ 営業利益

(単位:百万円)



## 環境ソリューション事業 中期計画

### ■ 11年12月期計画

- ・地域ビジネス創出関連受注を継続獲得  
( (株)アミタ持続可能経済研究所 )
- ・補助事業ネットワーク活用によるグループ全体の商品、連携サービスとしての営業推進
- ・認証機関としての顧客サービス強化
- ・東アジアのソリューションサービス開発

### ■ 12年12月期計画

- ・営業力の強化
- ・新規事業の開発促進

### ■ 13年12月期計画

- ・新規事業の収益化、安定化

# 海外との事業連携：中国 大連での取り組み

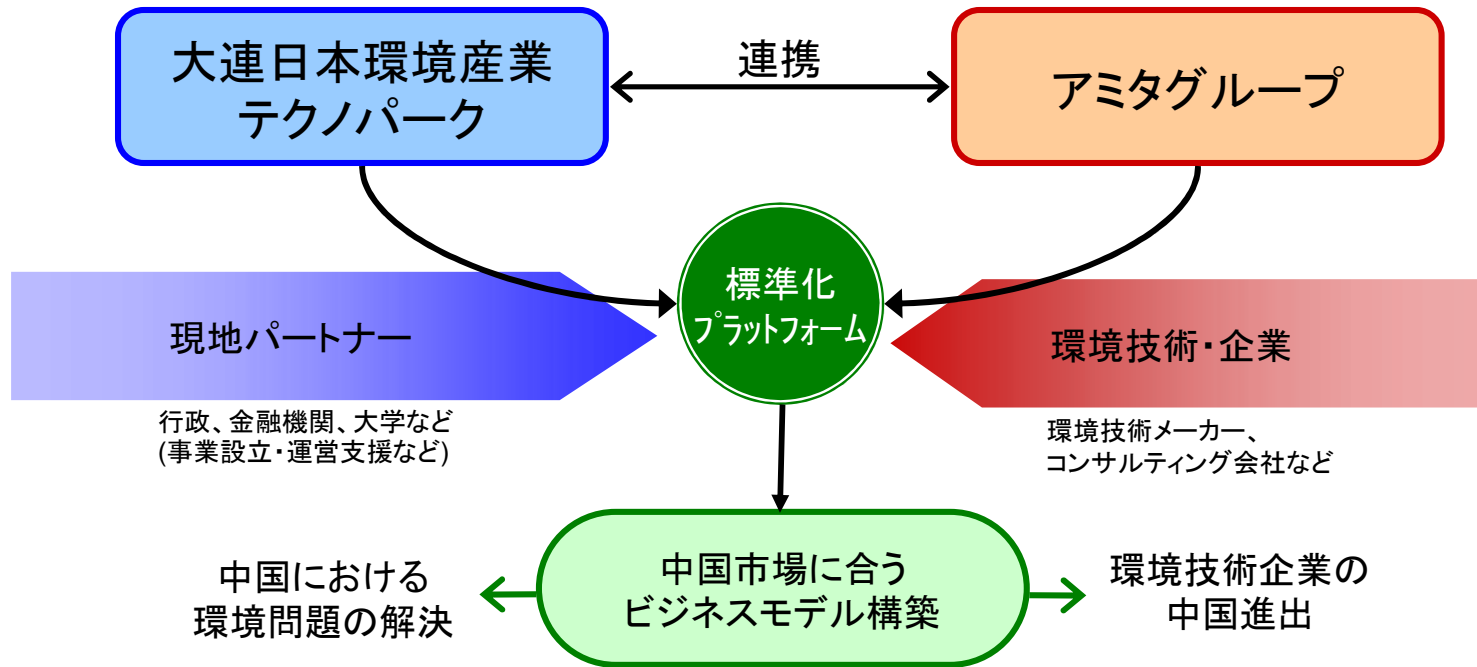
環境分野での日中協力の発展と、日本の環境保全型企業の中国進出の支援を目的としたプラットフォーム設立プロジェクトにおいて、アミタグループは事業の総合的なプロデュースを担当します。

## プロジェクトの概念

中国政府が日本との中小企業分野の経済交流促進のために、国家級の経済技術開発区に整備することを定めた産業テクノパーク。

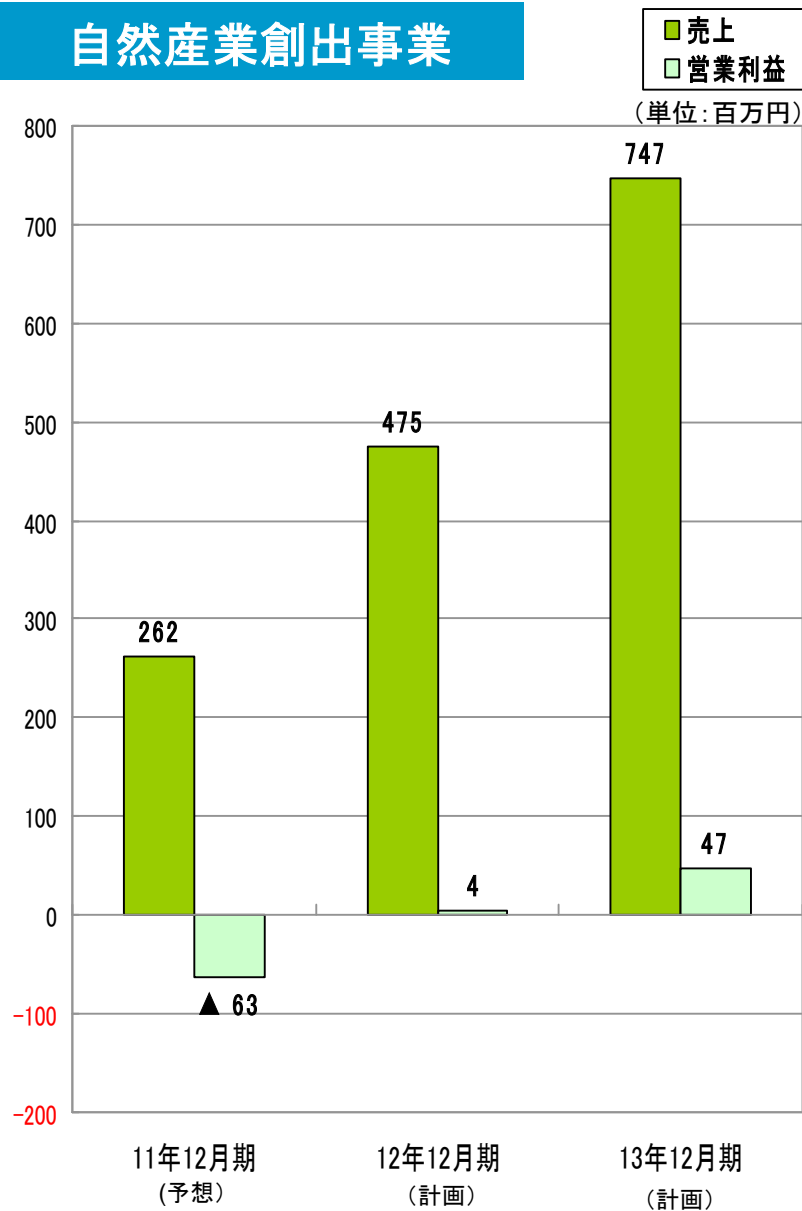


30年以上にわたる再資源化事業をはじめとして、環境コンサルティング、マーケティング、環境認証など幅広く行う企業。日本だけでなく、海外企業とのリサイクルビジネスの経験が豊富。





## 自然産業創出事業



## 自然産業創出事業 中期計画

### ■ 11年12月期計画

- ・森林トータルマネジメントなどの事業育成
- ・国産間伐材加工利用事業展開  
ワリバシ事業の推進  
下地パネル材事業推進
- ・公共建造物市場開拓
- ・無垢床材市場開拓

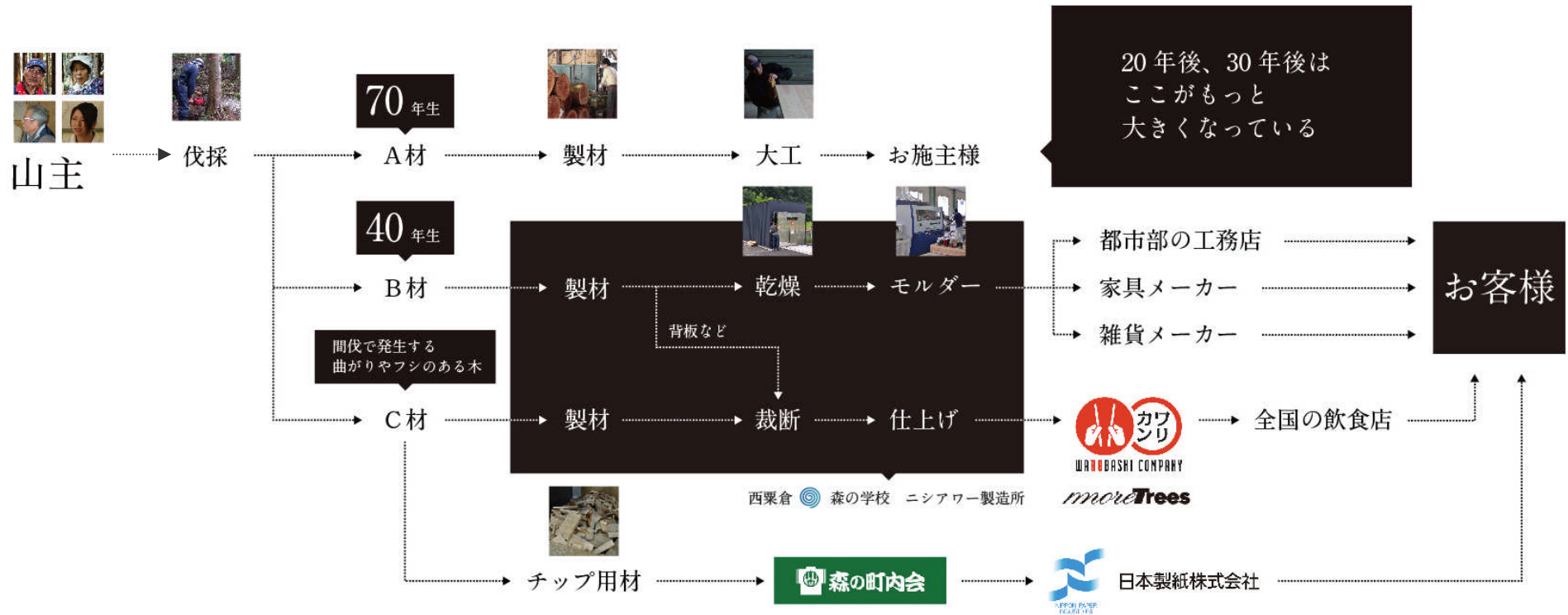
### ■ 12年12月期計画


- ・営業力強化
- ・新規事業の経営基盤安定化
- ・国産間伐材加工利用事業多地域展開
- ・ワリバシ事業の具体化

### ■ 13年12月期計画

- ・森林トータルマネジメント、木材関連事業の水平展開
- ・新規関連事業開発

A材・B材から、C材までを利用可能にすることで、森林の価値を引き出すトータルマネジメントを構築





## 参考資料

---

## 企業グループ概要

### 【アマタホールディングス株式会社 概要】

- 代表取締役 熊野 英介
- 資本金 473百万円
- グループ創業 1977年4月
- 発行済株式数 1,164,624株
- 単元株主数 390名
- 本 社 東京都千代田区三番町28番地

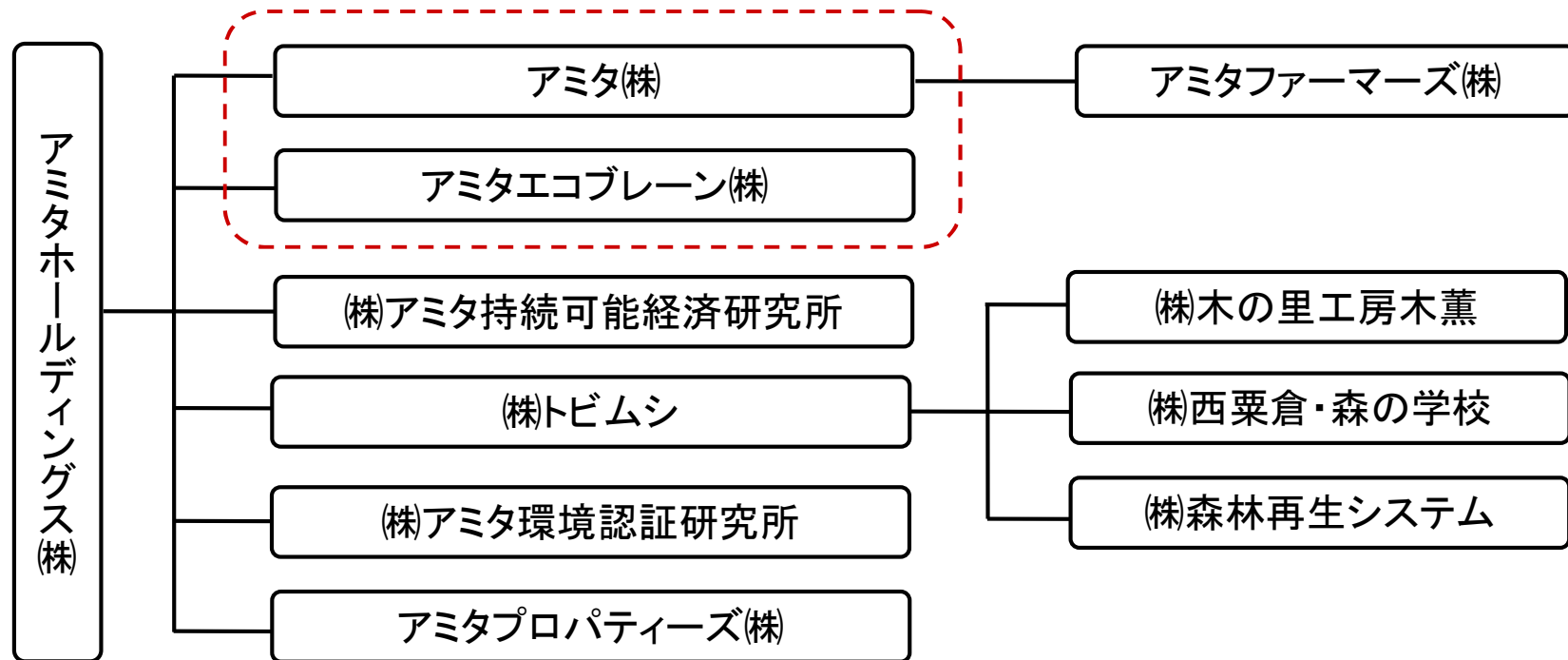
### 【アマタグループ 概要】

- 従業員数 224名
- 関係会社 アミタ(株)、(株)アミタ持続可能経済研究所、(株)アミタ環境認証研究所、(株)トビムシ、(株)木の里工房木薫、(株)西栗倉・森の学校、他、計10社
- 営業拠点 東京、茨城、川崎、名古屋、大阪、姫路、北九州
- 製造拠点 茨城循環資源製造所(茨城県)、川崎循環資源製造所(神奈川県)、京丹後循環資源製造所(京都府)、姫路循環資源製造所(兵庫県)、北九州循環資源製造所(福岡県)
- 研究拠点 持続研(京都府)、循環資源開発センター(兵庫県)

※上記内容は2010年12月末日現在のものです。

## アマタグループ関係図

当社の完全子会社であるアマタ株式会社は、4月1日付にて同じく当社の完全子会社であるアマタエコブレン株式会社を吸収し合併することを決議いたしました。



## 利益配分に関する方針

### 配当方針

当社は、財務体質と経営基盤の強化を図るとともに、必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じて適正な利益還元を継続的に実施することを基本方針としております。具体的には、連結当期純利益の30%相当額を期末に配当することを目標としております。

### 1株当たりの配当予想

(単位:円)

	中間配当	期末配当	年間配当
11年12月期予想	—	未定	未定
10年12月期見込	—	—	—
09年12月期実績	—	12.50	12.50

今期の配当につきましては、上記の通り、業績の動向及びキャッシュフローの推移を踏まえて財務体質と経営基盤の強化と株主の皆様への利益還元のバランスを考慮しながら検討させていただき、配当予想は、**未定**とさせていただきます。

# アマタホールディングス株式会社

## IR担当窓口

TEL : 03-5215-7766(代表)

FAX : 03-5215-8260

email : info@amita-net.co.jp

本資料は、当社の企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2011年2月18日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し、または約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。